高

种

富

记浙江绍兴市的两位"正高职称农民"

□□ 农民日报·中国农网记者 **朱海洋**

前不久,通过了浙江省农业技术正 高职称任职资格的评审,这让57岁的李 汝芳感觉又朝梦想迈近了一步。作为浙 江菇尔康生物科技有限公司的董事长, 李汝芳从事食用菌栽培已有20多年,技 术专利、成果奖励、荣誉头衔一大堆,就 想评个正高级职称,这是他最渴望得到 的认可。

据了解,今年是浙江省为农民评正 高职称的第二个年头。2017年,浙江首 次放开农民参评副高,在国家下放农业 技术正高职称评审权限后,2020年3 月,又为农民打开了参评正高级的大 门,四位农民榜上有名,这让李汝芳更 是羡慕不已。

记者专门查看了浙江评审通过的四 位"正高职称农民"的履历,发现他们都 是深耕各自领域多年的佼佼者,其中有 两位来自人杰地灵的绍兴,一人制茶,另 一人养兔。近日,记者走近他们,走近这 两位"地头教授"的精彩人生。

"茶痴"马亚平

浙江是茶叶大省,名茶林立,群星璀 璨。前些年,省里评选十大名茶,犹如 "神仙打架",竞争十分激烈。可就在20 多年前,浙江茶坛悄然出了个新秀,名叫 "绿剑茶",开始频频亮相领奖台和荣誉 榜,甚至还一举跻身"浙江十大名茶"行 列。到目前为止,其仍是唯一获此殊荣 的企业品牌。

驰骋这匹"黑马"的正是马亚平!话 说这马亚平,真是与茶有缘:出生在绍兴 诸暨市岭北镇茶山村,考取绍兴市农业 学校读的是茶叶班,毕业后分到当地农 技站,从事的也是茶叶技术的推广工作, 后来又创办了诸暨首家出口茶厂,心中 就想着做款好茶,于是"下海"自立门户。

茶如其名,"绿剑茶"形似坚挺有力 的绿色宝剑,冲泡时芽头耸立,栩栩如 生。创办初期,尽管市场竞争已十分残 酷,但"绿剑"出鞘,英气逼人,连续两年 参加上海国际茶文化节后,很快声名

一炮而红,马亚平并没有脑袋发热, 反而对自己的"版图"有着清晰认识:自 己的职能是制定标准、研发产品、品牌营 销,具体种植则得交给农民,带动大家共 同致富。2003年,他成立了全省首家跨



马亚平(左)与浙江省龙井茶炒制"状元"讨论炒制技艺。



麻剑雄(中)在察看兔子生长情况。

受访者供图

区域的茶叶专业合作社,相继在金华、杭 州设立加盟基地,统一技术、统一质量、 统一品牌。现在,所联结的茶农已有万 户之多。

业精于勤。近10年来,马亚平已获 得十余项国家专利,主持了14项科研推 广项目,还受聘成为全国茶叶标准化技 术委员会委员,参与《绿色食品——茶 叶》等行业标准和《浙江绿茶》等地方标 准的制定。他不仅是一位制茶高手,还 是一位"营销大拿"。

早在2008年,马亚平便投资4000万 元,在诸暨市同山镇绿剑村建了个"绿剑 茶文化科技园",专门研究茶文化和科技 创新。这些年,新产品一个接一个:从夏 秋茶中提炼茶多酚,加入棉纤维中,可织 出茶袜、茶毛巾等;将茶叶与"同山烧"生 产技艺结合,别具一格的茶叶酒应运而 生;还有茶叶手工面、茶叶年糕……每次 展会,马亚平都得带上这些新花样,因为 新奇,也总能成为焦点之一。

"这些琳琅满目的精深加工产品,如 今产值占比达到了两成多,不仅让长期 被忽略的夏秋茶迎来了市场机遇,农民 多了增收渠道,也让茶文化走进千家万 户。"马亚平现在还有个计划,将生产基 地变身"茶叶梦想小镇",春品"绿剑茶", 夏尝时鲜果,秋赏红高粱,冬饮"同山 烧",农文旅在此充分融合。

与茶"相爱相伴"几十载,如今,马亚 平依然每天与茶打交道。雷打不动,每 周至少两三天置身茶园,如果在产品研 发期间,可以不眠不休泡在实验室里。 不过,他也偶尔"时尚"一把,亮相直播 间,讲述茶文化、茶知识。他的云课堂, 名字就叫"老马识茶",铁杆"茶粉"真 不少。

"兔迷"麻剑雄

马亚平是"茶痴",麻剑雄就是"兔 迷"。记者看到,他的微信头像是只可爱 的小兔,昵称叫安哥拉兔

贵州省普安县,大山深处的半山腰 上,有个蓝顶白墙的兔舍,这里是麻剑雄 "远方的家"。"一只兔,油盐醋;十只兔, 新衣裤;百只兔,娶媳妇;千只兔,进城 住",这段流传在当地的顺口溜,如今正 昭讲现实

每每看到有人靠着"浙系长毛兔"拔 掉了穷根,踏上致富道路,麻剑雄心中的 孤寂感就会被这种自豪与欣慰驱赶掉不 少。对兔子,他有着淳朴而又充沛的情 感。出生在浙江嵊州一个偏僻山村的麻 剑雄,家中的长毛兔是他儿时最好的玩 伴,也是全家最主要的经济来源。

正是这种情结,让麻剑雄在填报大 学志愿时,几乎毫不犹豫就选择了当时 浙江农业大学的畜牧专业,并且毕业后 毅然进入嵊州畜产公司。当时,长毛兔 是嵊州的特色主导产业,可良种长期依 赖进口,像最好的安哥拉种兔,每只得花 300美元从国外引进。

能不能自己选育? 因为麻剑雄爱钻 研,"浙系长毛兔新品种选育及产业化" 项目就由他具体负责实施。经过一次次 的配种繁育,不知多少个不眠之夜后,到 了2010年,终于选育出全国第一个具有 自主知识产权的国家级长毛兔品种。其 产毛量、绒毛率、种兔主要生产性能等指 标,均居全国乃至世界领先水平。2012 年,该成果还一举获得浙江省科学技术

近10年中,以嵊州"白中王"为主的 浙江长毛兔品种在全国范围推广。所有 人为之喝彩,麻剑雄却没有功成身退,他 转身向西,2014年底,带着技术团队到了 普安县,帮助该县发展长毛兔产业。引 种、建舍、建笼、种草……麻剑雄手把手 教农户养兔,普安成了他的"第二故 乡"。他也很少回嵊州,绝大部分时间都 扎在大山深处。

去年,听闻获评"正高级畜牧师"时 麻剑雄照样还在山里。目前,普安县已建 成长毛兔养殖小区199个,有兔笼近64万 个,发展养殖户(企业、合作社)130余家, 兔毛年产量约280吨,产值达4575余万 元。值得一提的是,贵州已有10个县(市) 推广该模式,小兔子加速迈向大产业。

尽管普安已经脱贫摘帽,但这几年, 麻剑雄依然忙着建设长毛兔养殖全产业 链项目,一期工程建成种兔繁育中心、技 术开发培训中心,二期产业园也已投入 使用,囊括农户养殖、饲料加工、兔毛加 工、纺纱针织、服装、销售等,目的就是提 高附加值,让农户想发展、养得好、有效 益,使长毛兔真正成为"致富兔"。

这两位"正高职称农民"表示,获此 荣誉不仅是对自己职业追求的一种认 可,今后对于继续申报课题、深化研究 等都大有帮助,更能让手上的好技术、 好模式推广到更多地方和更高平台。记 者从绍兴市委组织部也了解到,近年来 在绍兴,像马亚平、麻剑雄这样的乡土 人才成长正蔚然成风。今年,当地还对 该群体有个新提法:"三乡三创"乡村人 才生态体系,即乡土、乡贤、乡创以及创 业、创新、创意,用人才振兴推动乡村振 兴和共同富裕。

清晨的陕西省岚皋县滔河镇车坪村云雾缭绕,一抹抹纯白在山坡缓 缓升腾,又随风四散,恰似一幅泼墨山水画。阵阵山风,给山村带来丝丝 寒意。岚皋县秦康农产品销售有限公司负责人高明早早上山,带着几名 工人给核桃树进行树干刷白和施肥、修剪拉枝、清园治虫等采摘后的管 理工作,为这些"宝贝疙瘩"做越冬前的准备。

"我2019年初在滔河镇车坪村、联合村流转土地500余亩。分别从江 苏常州引进了碧根果(薄壳山核桃)优良品种,从陕西洛南引进了红仁核 桃优良品种,从甘肃引进了'清香'核桃优良品种,这三个品种截至目前都 不同程度地挂果上市了。"高明高兴地说。

站在车坪村山坡上放眼望去,500亩核桃基地连成一片,在沟梁上、山 坡里,核桃树长势旺盛,一棵棵核桃树迎风摇摆,成片的核桃林现已变成 当地群众增收致富的"摇钱树"。

"心若在梦就在,天地之间还有真爱。看成败人生豪迈,只不过是从 头在来……"这首《从头再来》唱出了高明勇敢面对困境奋发努力的心 声。高明是地地道道岚皋人,生长于岚河岸畔。2008年他从原单位下岗 后并没有灰心丧气,更没有自暴自弃,而是选择创业和外出务工。十年 来,他打过工,做过生意,但他的心里始终放不下生于斯、长于斯的大山。 2018年,高明义无反顾地回到朝思暮想的家乡,立志做一名新时代的农 民。说干就干,当年他先后到江苏、甘肃等省考察核桃产业,于9月成立了 岚皋县秦康农产品销售有限公司,并流转了500亩土地。那一年,高明即 将步入"知天命"之年,也正是他起步之时。

创业伊始,摸着石头过河。"没有经验,咱不懂就学。"那段时间,高明买书 看、上网查、请教老师……为的就是尽快掌握种植管理技术。与此同时,岚皋 县林业局还及时派技术员到园区技术指导,为园区用苗质量、种植管护提供了 有力的技术支撑,增强了高明发展核桃产业的信心,核桃种植走上正轨。

种下核桃树,可富一方民。联合村庞胜喜、许道双夫妻,原是村上的 困难户,自从夫妻俩在核桃园区务工,现在每年务工收入都在四五万元。 在高明的帮衬下,他们家不光"立"了起来,还在去年顺利脱贫"摘帽"。

"我在核桃园区务工,这几天我们忙着采摘后的管理工作,每天公司 支付我们130元工资,还管一顿饭,对于我来说还是可以的。"正在地里干 活的许道双笑盈盈地说。

"金果果"换来村民乐。村民都说:"有高明在这里,大家能在家门口 工作,不愁没钱赚了。"最重要的一点就是,高明非常守信用,从来不拖欠 农民的工资和土地流转费。在村民心里,这片核桃林就是他们的"金疙瘩"

核桃覆绿, 荒山生"金"。据悉, 该公司于2020年在园区内套种了白芨和芍药等中药 材,今年又套种了魔芋,长势良好。通过"公司+基地+农户"模式,每年如期向村民支付 土地流转费用,总计约13万余元,吸纳周边农户132户、367人,户均年增收1180元;每年 用工4000余个,支付劳务费60余万元。当地百姓过上了"林兴业旺、人富家乐"的好目 子,种植核桃使当地实现了绿化荒山和农民增收的双赢。

姜春杰:返乡创业种草莓



姜春杰在大棚里采摘草莓

近日,河北省唐山市丰润区闹闹采摘 园的草莓进入采摘旺季,吸引了众多游客 前来品尝、采摘。闹闹采摘园位于沙流河 镇沙流河村,40岁的姜春杰是这里的主人。

2014年,由于父母上了年纪,孩子又 小,姜春杰辞去北京的工作,返乡创业, 从事无公害草莓种植。刚开始,由于无

公害草莓种植对环境和后期培育管护要 求非常高,而且不用任何农药,再加上经 验不足,没有赚到什么钱。但凭着一股 不服输的劲头耐心钻研,姜春杰不断改 进种植模式,终于掌握了无公害草莓种 植管理技术。现在,他的草莓亩产可达 3000斤以上,而且口感香甜软糯,风味独 特,并成功申请了"闹闹家"商标,打出了 自己的品牌。

唐元斌:做好村里的"当家人"

在贵州省镇远县羊坪镇一碗水村,随 时都能看到一名年轻人骑着"小毛驴"穿 梭在寨子上,他就是村党支部书记唐元 斌。"作为村里的'当家人',我要为'家庭' 里的每个人出谋划策想出路。"唐元斌如 是说。

2018年2月,唐元斌放弃在贵阳市建 筑工地月薪8000多元的技术员工作,带 着满腔热血和所学所长回到了家乡。当 年3月,唐元斌被村民推选为响水村党支 部书记,挑起了"领头雁"重任,面对全村 492户2171人的期盼,他备感责任重大。

压力就是动力。唐元斌通过走访调 研,认真分析全村优势资源和发展短板, 确定了抓基建打基础、抓产业促增收和育 能人增潜力的可持续发展思路。

随后,唐元斌到处跑项目要政策,实 施农村村寨整体提升工程、组组通等项 目,带着村"两委"干部一起上,团结村民 一起干,硬化庭院、通组路、串户路,安装 太阳能路灯,完善通信网络,增加安全饮 水工程等,一件件抓好落实。如今,响水 村家家户户光鲜亮丽,水泥路直通庭院, 每当夜幕降临,路灯下,群众三三两两、喜

"抓好基础设施建设,是为了更好地 发展。"唐元斌经常在群众会、党员大会上 畅谈发展梦想,得到了群众的认可和支 持。群众思想通了,发展产业的积极性也

就高了。 2018年5月,从事种植业20多年的 村民冯荣昌看到了便利交通带来的发展 前景,跑来村委会和唐元斌沟通,希望帮

忙流转土地扩大产业规模,带动更多群

众增收。 唐元斌非常赞成冯荣昌的想法,立即 组织召开村"两委"会议,对涉及的土地流 转工作进行了安排。他带着村干部,通过 人户算好收入账、经济账、发展账,让村民 认识到发展产业的重要性,成功流转80余 亩土地,并帮助冯荣昌建成了涵盖西瓜、葡 萄、草莓、八月瓜等精品水果的产业基地。

"一个人富起来还不行,必须把群众 培育成技术型农民。"唐元斌深知没有技 术带来的各种风险和压力,于是和冯荣昌 等致富带头人商量,决定以产业基地为载 体,实施"能人培育"计划,鼓励村里有文 化的年轻人到产业基地务工学习,免费提 供技术指导。

2020年6月,唐元斌组织了50多名年 轻人到冯荣昌的水果基地参观学习,通过 现场技术讲解和示范指导、互动交流、答 疑解惑,帮助年轻人掌握技术,打开心结, 消除因技术难题带来的发展顾虑。

此外,唐元斌还凭借个人专长,发展 壮大了村级建筑公司,承接周边建筑装饰 等工程,带动本村劳动力60余人增收,进 一步壮大了村集体经济。

如今,响水村探索走出了一条"支部+ 基建+产业+公司"的新路子,群众生产生 活出行更加便利,农业产业更加丰富,美 丽的田园休闲度假乡村已现雏形。2020 年7月1日,唐元斌被评为贵州省脱贫攻 坚优秀基层党组织书记。

谈及未来,他信心满满地说:"感谢党 组织和党员们对我的信任。我将继续发 扬艰苦奋斗的精神,带领乡亲们巩固拓展 脱贫攻坚成果,早日实现乡村振兴。'

李成喜:把肉鸽养殖做成致富大产业

东方晓 王春生 文/图

12月8日,河南省舞钢市铁山街道付庄 村周边的田野里麦苗已开始泛青,此时已 进入冬闲时节,村子里不少村民享受着难 得的悠闲时光。

而在村子附近的河南省物华天宝鸽业 有限公司里,则有不少人在忙碌着:在这个 占地70亩的公司里,分布着十多个大型鸽 棚,有的人在忙着给鸽子拌食,有的在忙着 给鸽棚打扫卫生。

"可别小看这些鸽子,它们吃的东西比 人还讲究。"公司董事长李成喜说,这些鸽 子饲料中的玉米是从东北运来的,大豆则 是从国外进口的。

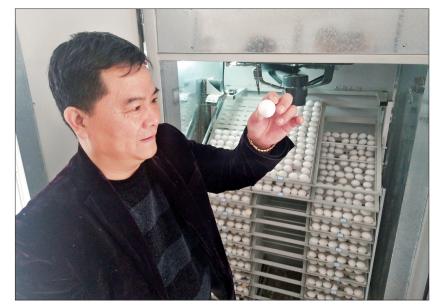
20多个鸽棚里,共养育有10万只小白 鸽。一只只干净洁白的鸽子有的争先恐后 地啄着食槽里的鸽粮,有的在鸽笼内展翅 跳跃,时飞时落,咕咕的叫声响彻鸽棚。

看着眼前这番热闹景象,58岁的李成 喜欣慰而感慨。然而,几年前,他根本没 想到自己会与小白鸽打上交道,更想不到 的是,仅仅几年时间,小白鸽就托起一个

李成喜是铁山街道扁担李村人,父母 都是地地道道的农民。李成喜上学时成绩 优秀,后来从一所师范类中专毕业后教了 几年书,又在乡政府工作了四年,在1992年 前后下海潮兴起时,他也"下海"经营起了

"那时候只要你敢想敢干敢闯,做啥

生意都能挣钱。"李成喜回忆道,"生意好 得让人难以想象。那时候是卖方市场, 有货就不愁卖。"靠着坚韧不拔的毅力, 他每月一趟到广州进货,一次就进一两 万元的货,四五百件衣服,不到一个月就



李成喜在检查鸽子蛋质量。

卖完……就这样,他经营数年服装生意

后积累了一定的资金。 之后他又转投其他行业,然而,"商海" 有潮起潮落。面对惨重的损失,李成喜反

思:只有选择一个好的产业,才能使自己立 干不败之地。 "俗话说'女怕嫁错郎,男怕入错行', 找准自己的路子显得尤为重要。"李成喜深 有感触地说,"一个企业如果没有找准发展

的方向,投多少钱都白搭。"最终,经过多方 调研考察,他把目光选定在鸽子养殖上。 "鸽子可是个宝贝,鸽肉可以食用,鸽 蛋含有大量优质蛋白质和钙、铁、维生素等 营养成分,被称为'动物人参'……市场前

景非常广阔。"说起当初为何选择养鸽子, 李成喜津津乐道。 说干就干。李成喜说,认准的道路就 义无反顾地走下去。2015年,李成喜筹资 近千万元,建起占地70亩的规模化现代化

肉鸽养殖企业。 "一开始咱不懂啊!"李成喜说,由于缺 乏技术和经验,在养鸽之初就遇到了很多 困难,死了不少的鸽子,一下子损失了七八

"不行,靠别人不如靠自己,我一定要 成为这方面的行家里手。"从此,他大量研 读相关养鸽技术,连续半年多时间足不出 户,阅读大量书籍,并把学到的养鸽知识运 用到实践中去。

"当时有一段时间正是大夏天,鸽棚里 温度高达30多摄氏度,待上一阵浑身出汗, 像洗桑拿一样。有一个月一下子瘦了十多 斤。"他回忆最初养鸽子时说。

功夫不负有心人。半年多的辛苦让他 从一个门外汉成为养鸽子的"内行"。"养鸽 子遇到的各种问题我基本上都能解决了。" 如今,李成喜对养鸽子自信满怀。 首期项目投产后,为扩大企业规模,他

又投资1000多万元,建起了十栋二层楼高

标准厂房。"楼房养鸽"这种模式在全国也 是第一家。李成喜介绍说,二层楼房养殖, 通风好,采光充足,便于集中管理,不仅减 少鸽子生病率,提高产量,还能为以后全自 动喂养打下基础。

仅用两三年的时间,李成喜创办的公 司就在市场上站稳了脚跟。而如何拓展更 大的发展空间,让公司走得更稳更好,则成 了摆在他面前的最重要的问题。

有过多年经商经验的李成喜深知品质 和市场的重要性。为此,他狠抓产品质量 的培育和市场拓展,并根据市场变化,进一 步加强技术创新,培育新品种,从而确立了 "人有我优、人优我特、人特我精"经营理 念,不断做强企业品牌,树立品牌形象,拉 长产业链条。目前,他的鸽业公司已发展 成为拥有种鸽20万只、年生产肉鸽100万 只的特种养殖重点企业,产品畅销河南、安 徽、江苏、河北、山东、新疆和上海等20多个 地区。

在公司发展的同时,农民出身的李成 喜考虑更多的是如何能带动周边村民致 富。"对于有意愿进行肉鸽养殖的农户,我 们不仅为其提供低于市场价格的种鸽、笼 具,还无条件给予技术支持,选派技术员进 行指导,解决农户的后顾之忧,切实为农民 增收提供保障。"李成喜说。在当地相关部 门的积极协调下,公司与铁山街道的8个行 政村签订了到户产业扶持项目协议,并采 用"企业+集体经济+农户增收"的模式,带 动当地农民增收。

成绩的获得不是结局,恰恰意味着下 -阶段努力的开始。对于未来,一直脚踏 实地稳步前行的李成喜显然有着更美好的 愿景和梦想。他说,下一步将会在提高现 代化养殖水平、在开发鸽子利用价值上多 下功夫,进一步加大上下游配套建设力度, 将肉鸽、鸽蛋、鸽羽进行深加工,力争创造 "舞钢鸽业"品牌。